

PRET SOCIAL DE LOCATION ACCESSION (PSLA) : TOUT CE QU'IL FAUT SAVOIR

Objectifs pédagogiques et opérationnels

Maîtriser les conditions réglementaires, contractuelles et financières pour procéder au développement de projets en location/accession PSLA
Comprendre et connaître le montage administratif, financier commercial et de gestion du bien et de son occupation

Pré requis

Aucun

Public

Responsable de développement et accession
Chargé d'opération
Monteur d'opérations en accession à la propriété
Leurs collaborateurs

Suivi et validation

Rapport de connexion
Questions orales ou écrites (QCM)
Evaluation de la formation en ligne

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Analyse de documents contractuels
Etude de dossiers concrets
Questions / réponses
Projection du support de formation
Assistance technique à la connexion et à l'utilisation de l'outil de visioconférence

Durée – Modalités

2 jours, soit 14 heures
Présentiel ou distanciel synchrone
(classe virtuelle)

PROGRAMME DETAILLE

1. RAPPEL DE LA REGLEMENTATION ET DES MECANISMES DU PSLA

Les lois de 1984 et l'arrêté de 2004 : le principe de la location-accession
Le vocabulaire de la location-accession : redevance locative, redevance acquisitive, levée d'option
Le statut de locataire-accédant
La demande d'agrément
Les règles : plafond de prix, plafond de ressources, plafond de redevance locative
La sécurisation des acquéreurs
L'évolution des pratiques

2. LE MONTAGE MARKETING DU PSLA

Déterminer la clientèle cible au travers d'une étude de marché
Adapter le produit à la demande
En première couronne de Paris, éviter le piège des plafonds de ressources et des plafonds de prix

3. LE MONTAGE FINANCIER DU PSLA EN QUATRE ETAPES

Etablir le bilan financier
Négocier avec les banques
Calculer l'équilibre en phase locative
Analyser le débouclage au terme de la période de location-accession

Estimer éventuellement les fonds propres à investir – recadrer si besoin le prix de vente

4. LE MONTAGE JURIDIQUE EN PSLA

Le contrat préliminaire, le contrat de location-accession et la levée d'option
Les clauses obligatoires
La sécurisation HLM
Le dépôt de garantie
La durée de la phase locative
La non-levée d'option et le devenir du logement
Le devenir des « invendus »

5. LES SPECIFICITES DE LA COMMERCIALISATION EN PSLA

Définir les conditions de vente spécifiques
Quand signer le contrat de location-accession ?
Analyser la solvabilité des acquéreurs
Collaborer avec un banquier
Les procédures à mettre en place pour limiter le risque de non-levée d'option
Le suivi des acquéreurs

6. LES PROBLEMES POSES PAR LE PSLA ET SA MISE EN ŒUVRE PRATIQUE

Les possibles « interprétations » de la réglementation
Quand effectuer la demande d'agrément ? Comment la présenter pour conserver le maximum de souplesse ?
Le risque de financement pour les acquéreurs
Comment éviter de gérer les charges pendant la phase locative ? Les relations avec le syndic de copropriété
Qui gère la phase locative ?
Comment rémunérer les commerciaux ?

7. LES AVANTAGES ET LES INCONVENIENTS DU PSLA

Pour le client
Pour le vendeur

Formation éligible au renouvellement de la carte des professionnels de l'immobilier conformément au décret n°2016-173 du 17/02/2016.